

O USO ESTRATÉGICO DA ARBITRAGEM NA ADMINISTRAÇÃO DAS PEQUENAS EMPRESAS NO CONTEXTO DA BAIXADA SANTISTA

NASCIMENTO, E. SOUZA, Vivian, Mestranda*
LEMOS, C. M., Tereza, Mestre**

*Faculdade de Tecnologia da Baixada Santista - Campus Praia Grande
Departamento de Informática Gestão de Negócios
Pça. 19 de Janeiro, 144 - 11700-100 - Praia grande/SP
Fone (13) 3591-1303

** Centro Universitário Monte Serrat - Av. Brás Cubas, 344/346 - Vila Mathias
11013-161 - Santos ; SP
Fone (13) 3228-2000

RESUMO

Este trabalho é um ensaio que buscou investigar se dentro das inúmeras estratégias usadas para potencializar os resultados das empresas de pequeno porte, está contemplada a inclusão da cláusula compromissória nos contratos comerciais e sociais que, após a última alteração da Lei nº 9.307 de 23/09/1996 sobre Arbitragem, abriu novos caminhos para dirimir conflitos de maneira rápida e eficaz. Tais caminhos devem ser de interesse do pequeno empresário, pois os processos litigiosos são caracterizados pelo alto custo e pela lentidão atrelada à burocracia brasileira.

Os conflitos gerados por desacordos contratuais, se não resolvidos em curto prazo, comprometem a funcionalidade da administração estratégica da empresa que, mesmo sendo de pequeno porte, necessita estabelecer objetivos e metas que proporcionem linhas de trabalho e atuação.

Por intermédio de um estudo do nível de conhecimento sobre arbitragem e da utilização da cláusula compromissória pelos profissionais da área administrativa em geral, junto à sua clientela de pequenas empresas, buscou-se mensurar o panorama da realidade mercadológica da cidade de Santos, como indicador dessa problemática.

PALAVRAS-CHAVE: Arbitragem, cláusula compromissória, litígio, estratégia.

ABSTRACT

This work was a rehearsal that tried to investigate if the several strategies that are used to emphasize the results of the small business enterprises are being contemplated with the inclusion of the compromising clause in commercial and social dealings that after the last change of the law number 9307 of September 23, 1996 about Arbitrage, opened new paths to diminish conflicts in a fast and effective manner. Those paths should be of interest of the small businessman because the lawsuits are characterized by the high cost and the slowness of the Brazilian bureaucracy.

The conflicts generated by the disagreements in contracts, if not solved in the short term compromise the function of the strategic administration of the enterprise that even being small needs to establish objectives and goals that give lines of work and action.

Through a study of the level of knowledge about arbitrage and the usefulness of the compromising clause by professional in the business administration area, in general, with its clients from small enterprises, tried to measure the view of the marketing reality of the city of Santos, like an indicator of this problem.

KEY-WORDS: Arbitrage, compromising clause, lawsuit, strategy.

INTRODUÇÃO

O teor deste trabalho tem como propósito a divulgação da importância da arbitragem voltada para as pequenas empresas, enfocando a estratégia econômico-financeira sobre as contingências oriundas de prováveis conflitos, visando, no âmbito comercial/social, à busca de soluções rápidas, econômicas e eficientes.

Dentre os pontos fracos, aos quais uma empresa está sujeita, a suscetibilidade a problemas judiciais é por vezes imprevisível. Estar preparada para esta ocorrência exige do administrador que todos os atos comerciais ou sociais sejam bem documentados. Esta é uma estratégia de fundamental importância. Oliveira (1994:287) define que:

Estratégia é uma ação relacionada com objetivos e desafios e com modos de persegui-los que afetam a empresa como um todo. É um conjunto de linhas administrativas básicas que especificam a posição da empresa diante dos seus produtos e mercados, as direções em que ela procura desenvolver-se ou transformar-se, os instrumentos competitivos que ela usurpa, os meios através dos quais encontrará em novos mercados, a maneira pela qual configurará seus recursos, as potencialidades que procurará explorar e, inversamente, as fraquezas que procurará evitar. Enfim, representa a definição do caminho mais adequado a ser seguido pela empresa para alcançar uma situação desejada (objetivos, desafio, metas).

Arelado ao contexto de estratégia, o objetivo geral foi o de investigar o domínio do conhecimento sobre a arbitragem dos profissionais da Baixada Santista, tendo como delimitação o seu mercado e, especificamente, verificar as possibilidades da utilização da “cláusula compromissória” nos contratos comerciais/sociais.

Tendo como premissa que a cidade de Santos congrega diversas faculdades, muitas das quais voltadas para o ensino das ciências sociais, levantou-se a hipótese de que o perfil dos profissionais e o mercado da região eram os mais adequados para serem estudados.

Assim, o desenvolvimento do presente trabalho será estruturado dentro da seguinte ordem:

- A arbitragem como um instrumento no planejamento estratégico.
- Aspectos gerais sobre a arbitragem.
- Uso da cláusula compromissória e o compromisso arbitral.
- Metodologia aplicada.
- Resultados da pesquisa.
- Considerações finais.

A ARBITRAGEM COMO UM INSTRUMENTO NO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Diante da busca por formas mais adequadas de administração e decisão empresarial, o planejamento estratégico é reconhecido como:

O processo gerencial de desenvolver e manter uma adequação razoável entre os objetivos e recursos da empresa e as mudanças de oportunidades de mercado. O objetivo do planejamento estratégico é orientar e reorientar os negócios e produtos da empresa de modo que gere lucro e crescimento satisfatório. Kotler (1992:63).

Seus conceitos e aplicações tornaram-se mais requisitados após as turbulências econômicas iniciadas na década de 70 (crises do petróleo, queda do socialismo, guerras no Oriente Médio, processo de globalização), a partir das quais houve mudanças significativas no panorama e na estrutura das relações comerciais e do processo produtivo.

Manter-se em um mercado cercado por instabilidade e muito mais competitivo exigiu uma estrutura organizacional bem informada e tecnicamente preparada para enfrentar tais dificuldades. Portanto, essa

realidade está evidenciada a todos os setores da economia, chegando e repercutindo também nas empresas de pequeno porte.

Para tanto, planejar é estudar os valores da organização, a natureza do seu negócio e suas competências, definindo os rumos que possibilitem alcançar seus propósitos, o que, em linhas gerais oportuniza maior eficiência e lucratividade.

Neste ambiente, compete também ao contador buscar a informação para orientar sua clientela, pois, como principal consultor, tem a responsabilidade de encontrar ferramentas mais apropriadas em termos de eficiência e economia, afinal a força econômica está atrelada à diminuição dos custos.

Monitorar os custos significa ajustar os recursos disponíveis para tornar o negócio mais competitivo e é neste ponto que a arbitragem pode ser amplamente explorada como instrumento de geração de oportunidade econômico-financeira.

ASPECTOS GERAIS SOBRE A ARBITRAGEM

A arbitragem já era prevista pela Constituição de 1824, a qual em seu Artigo 160 previa que: nas causas cíveis e penais, civilmente intentadas, poderão as partes nomear juízes árbitros, cujas sentenças serão executadas sem recursos, se assim o conveniarem ambas partes.

Strenger (1990:24) define que a arbitragem é instância jurisdicional, praticada em função de regime contratualmente estabelecido, para dirimir controvérsias entre pessoas de direito privado e/ou público com procedimentos próprios e (sic) força executória perante tribunais estatais.

Além disso, o artigo 161 da referida Constituição prescrevia que sem se fazer constar que se tem intentado o meio de reconciliação, não se começará processo algum na esfera privada.

Assim mesmo, a arbitragem no Brasil não era intensamente usada porque a disciplina da matéria, como estabelecido pelo Código Civil, em vigor desde 1917, subordinava a arbitragem à homologação judicial, fazendo com que as soluções pactuadas, no âmbito privado, voltassem obrigatoriamente à esfera pública.

A arbitragem, amparada pela nova Lei nº 9.307 de 23/09/1996, provocou reflexões no sentido de mostrar novas direções para solucionar conflitos, pois a essa lei desvincula a arbitragem da homologação judicial, esclarecendo o assunto. Outro ponto fundamental é que o árbitro pode ser qualquer pessoa inteirada do assunto objeto da controvérsia; tal pessoa deve, ainda, reunir algumas condições: ser maior de 21 anos, íntegro e idôneo, agir com bom senso, ser credor de confiança das partes envolvidas e possuir conhecimento técnico-científico, ou seja, o domínio da teoria compartilhada de sua vivência profissional sobre o assunto em questão.

Outro aspecto importante é que a arbitragem só pode ocorrer quando houver direitos patrimoniais disponíveis.

Comumente, são conhecidos inúmeros casos de pequenas empresas com processos litigiosos correndo na esfera pública, pagando altos custos de acompanhamento, perdendo tempo com recursos e sujeitando-se a uma longa espera de uma sentença definitiva que, quando vem, muitas vezes o desastre da delapidação patrimonial já ocorreu.

Em linhas gerais, pensar em arbitragem é pensar na privatização da justiça, é meio de solucionar conflitos de maneira rápida, econômica e eficaz, pois a riqueza que a arbitragem sobrepõe em consonância com a própria lei é a delimitação do prazo para decisão da controvérsia e a menor custo.

O Uso da Cláusula Compromissória e o Compromisso Arbitral

Para se prever a arbitragem é necessária a inclusão da Cláusula Compromissória, isto é, em caso de um determinado contrato conter a Cláusula Compromissória, qualquer litígio, questão ou dúvida que dele derivar só poderá ser dirimido pela forma do Compromisso Arbitral nele assumido.

Assim, prevista a Cláusula Compromissória em um determinado contrato, e se ocorrer qualquer controvérsia a respeito do teor do mesmo, as partes não poderiam recorrer ao Poder Judiciário para solucioná-la. Teriam, sim, que se sujeitar à decisão a ser proferida pelo árbitro por ela escolhida, sob pena de uma sentença judiciária converter aquela Cláusula Compromissória em um Compromisso Arbitral. Portanto, a Cláusula Compromissória é

genérica, preparatória e precursora do Compromisso Arbitral, pois as partes prevêm adotar o juízo arbitral, onde poderão, de comum acordo, estabelecer o processo de escolha dos árbitros ou adotar as regras de um órgão arbitral institucional, conforme Art. 13, § 3º, da referida Lei - As partes poderão, de comum acordo, estabelecer o processo de escolha dos árbitros, ou adotar as regras de um órgão arbitral institucional ou entidade especializada.

O Compromisso Arbitral é mais específico, porque delinea os limites do litígio e o procedimento do julgamento.

Conforme determina a lei, o Compromisso Arbitral pode instaurar-se em três circunstâncias diferentes:

- a) quando o processo judicial estiver em andamento, neste caso acontece o Compromisso Arbitral Judicial;
- b) quando o compromisso é celebrado por instrumento particular ou público perante duas testemunhas e não há demanda em curso, é considerado Compromisso Arbitral Extrajudicial;
- c) e, quando este compromisso é resultante da execução da Cláusula Compromissória, trata-se de Compromisso Arbitral Sentencial.

O Compromisso Arbitral Sentencial está previsto no art.7º da Lei de Arbitragem que relata o seguinte:

Existindo cláusula compromissória e havendo resistência quanto à instituição da arbitragem, poderá a parte interessada requerer citação da outra parte para comparecer em juízo, a fim de lavrar-se o compromisso, designando o Juiz audiência especial para tal fim.

Conforme relatado, podemos visualizar de maneira sistêmica a cláusula compromissória atrelada ao compromisso arbitral, através da figura seguinte:

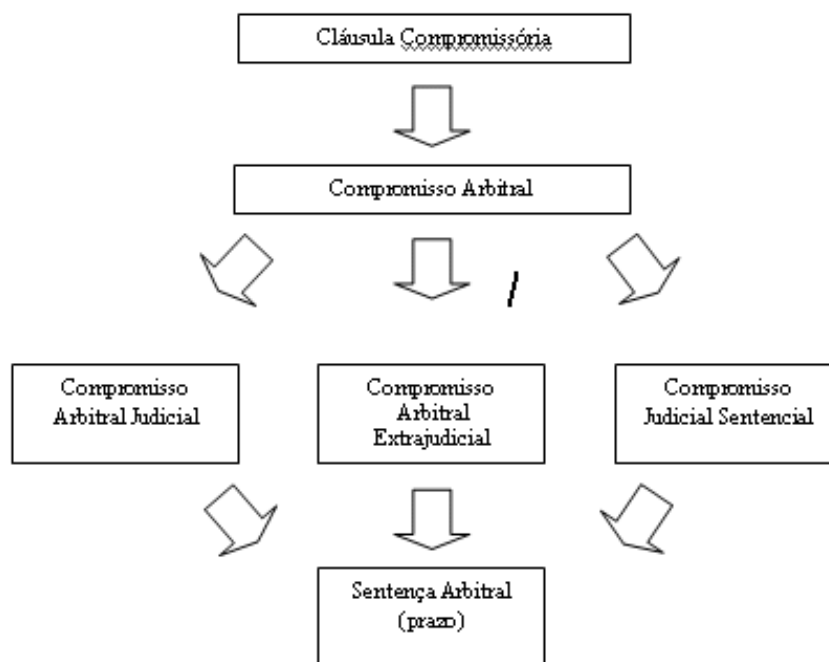


Figura 1 – Cláusula Compromissória

A Cláusula Compromissória, adotada em um Contrato de Locação, Contrato Comercial (compra/venda), Contrato de Constituição de Sociedades, etc., pode se converter em um importante passo para resolução de contingências que demandariam tempo na justiça comum, teriam custos altos com o acompanhamento de processos (advogados, custas, depósitos recursais) e, certamente, refletem, de alguma forma, no fluxo contínuo das atividades operacionais de um negócio.

Essas contingências estão relacionadas com os pontos fracos de um negócio; muitas vezes são inevitáveis; porém, outras vezes, são impostas, circunstancialmente, pelo próprio ambiente.

Sá (1989:139) afirma que:

As necessidades das empresas que devem ser satisfeitas estão condicionadas ao sistema em que elas estão inseridas. A organização da empresa é a de um sistema. A empresa é um sistema de pessoas, de elementos patrimoniais que busca um fim de forma contínua e, dentro deste contexto, o capital precisa ser usado

racionalmente, exercer funções úteis, articulando o tempo de que dispõe e o espaço que ocupa e, principalmente, absorvendo passivamente todas as influências exógenas (que vêm de fora), mesmo alheias às vontades da organização da empresa.

Assim, dentro de inúmeras estratégias de que as pequenas empresas podem fazer uso, a simples medida de acautelar-se com um contrato bem formulado é um grande e importante começo.

METODOLOGIA APLICADA

Conforme informações fornecidas pelo SESCON - Sindicato dos Escritórios Contábeis-, a cidade de Santos conta com 243 escritórios de contabilidade associados que, em linhas gerais, são os consultores indiretos dos pequenos empresários.

Para delimitar o entendimento sobre pequenos mercados, foi tomada como balizamento a Lei federal nº 9.841, de 05/10/99, que reza sobre o Estatuto de Micro e Pequena Empresa (MPE) e o SEBRAE que classifica as MPEs, de acordo com o número de funcionários e setor de atividade, segundo o resumo abaixo:

- nº de funcionários de 10 a 49;
- faturamento bruto anual de R\$ 244.000,00 a R\$ 1.200.000,00.

Por meio de amostra, não probabilística, foram selecionados 30 escritórios de contabilidade para responder um questionário. Convém ressaltar que esse tipo de amostra não permite a generalização dos resultados, visto que, por não ser selecionada estatisticamente, não contempla o coeficiente de segurança nem a margem de erro; entretanto, é considerada válida para os fins aos quais se destina, que se referem à busca de respostas para as seguintes hipóteses dentro do universo pesquisado:

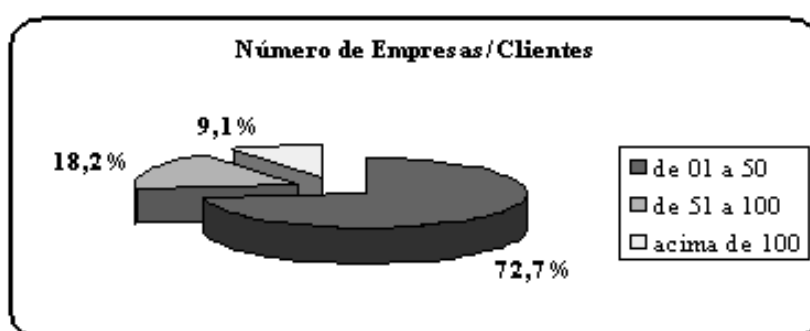
Os profissionais da área têm o conhecimento da arbitragem?

- Qual a frequência de ocorrência de litígios sociais e comerciais no universo de sua clientela (pequenas empresas)?

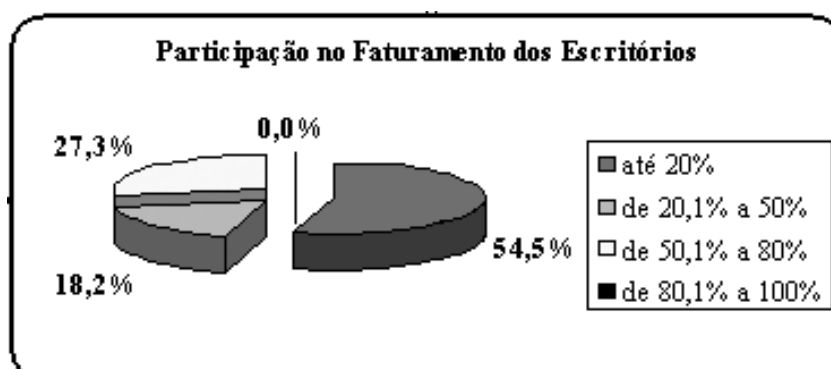
- Como estes litígios ocorridos foram ou estão sendo solucionados?
- Está sendo usada nos contratos comerciais e sociais de seus clientes, a Cláusula Compromissória?

Para tanto, foram aplicados questionários contendo 13 perguntas semi-abertas, dentre os quais, após o tratamento e análise das informações colhidas da amostra de 30 questionários, 11 foram efetivamente utilizados.

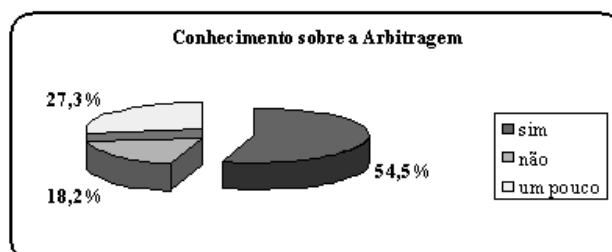
RESULTADOS DA PESQUISA



Do universo pesquisado, 72,7% dos escritórios de contabilidade prestam serviços no máximo para 50 empresas de pequeno porte; 18,2% responderam que prestam serviços para um montante de 51 a 100 empresas, e somente 9,1% responderam que o universo de sua clientela de pequeno porte é maior que 100%.

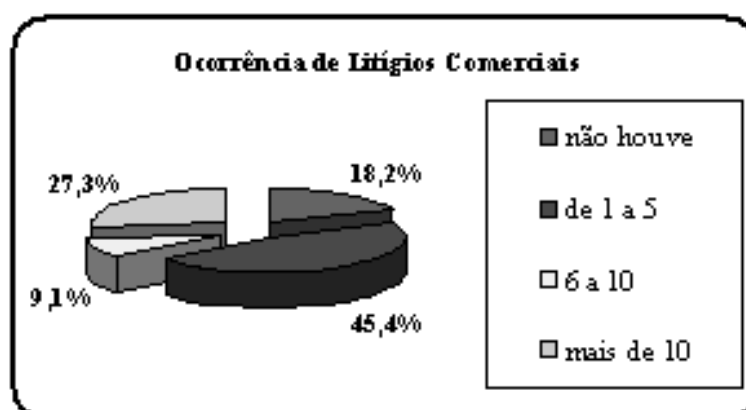
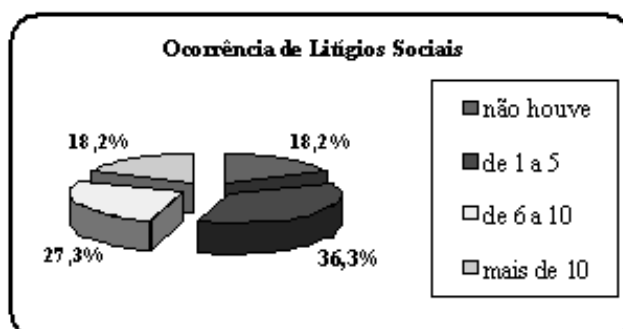


Das pequenas empresas, 54,5% contribuem com até 20% do faturamento destes escritórios; 18,2% contribuem de 20,1% a 50%; 27,3% de 50,1% a 80%, e nenhum caso contribui na faixa de 80,1% a 100% do faturamento.

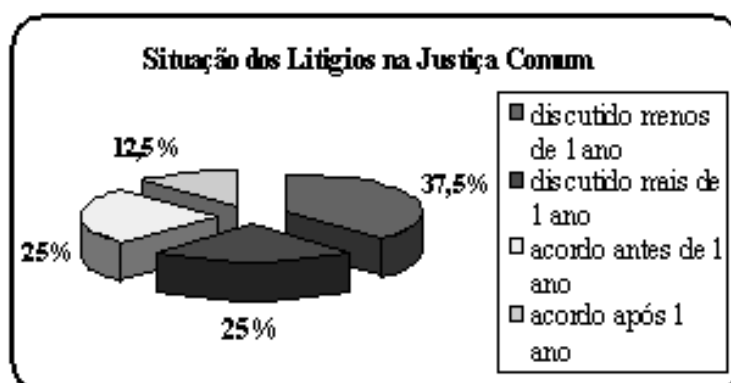
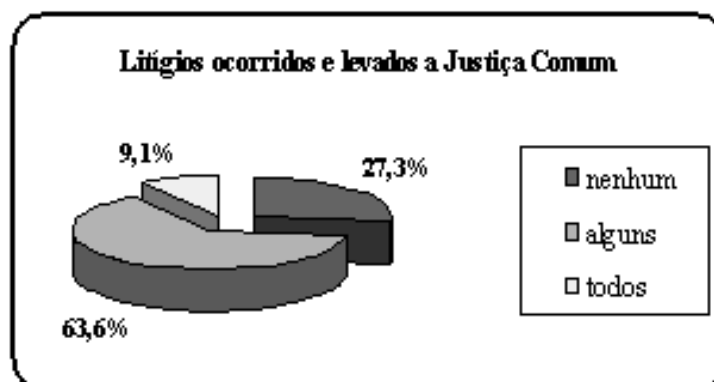


Outro grupo de questões foi direcionado para investigar o conhecimento dos profissionais sobre a Arbitragem.

Dos entrevistados, 54,5% afirmaram ter conhecimentos; 18,2% desconhecem o assunto, e 27,3% conhecem um pouco sobre a arbitragem.

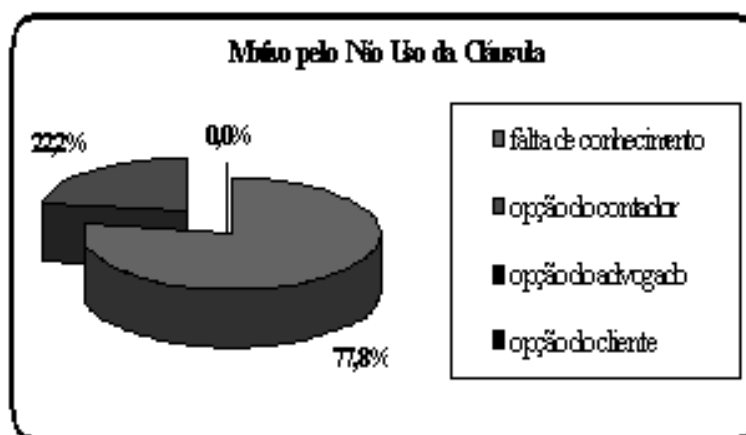
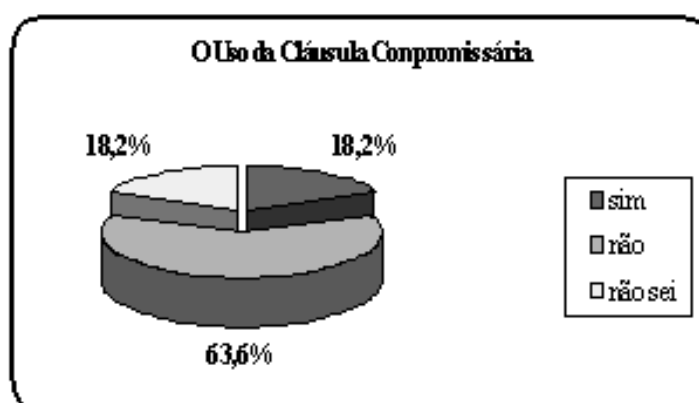


Perguntou-se quantas vezes ocorreram litígios sociais (dissolução de sociedade, de apuração de haveres por falecimento de sócios, prestação de conta e outras questões que afetam o patrimônio) e litígios comerciais (contrato de locação, contrato com clientes e fornecedores). As respostas somaram os seguintes percentuais: não ocorreram litígios para 18,2% dos escritórios pesquisados; já para as ocorrências, entre 1 a 5 litígios, 36,3% foram de caráter social e 45,4% de caráter comercial; entre 6 a 10 processos litigiosos, 27,3% foram no âmbito social e 9,1% comercial; enquanto que, acima de 10 ocorrências, 18,2% foram litígios sociais e 27,3% litígios comerciais.



Nos casos dos conflitos litigiosos, apurou-se que 27,3% não foram para a justiça comum; já 63,6% dos entrevistados afirmaram a ocorrência de alguns litígios que acabaram na justiça comum, enquanto 9,1% tiveram todos os casos direcionados a justiça.

De todos estes que chegaram ao poder judiciário, 62,5% ainda estão em andamento, sendo que 37,5% discutidos há menos de um ano e 25% há mais de um ano; e do restante de 37,5% dos casos, 25% foram acordados antes de um ano e 12,5% após um ano.

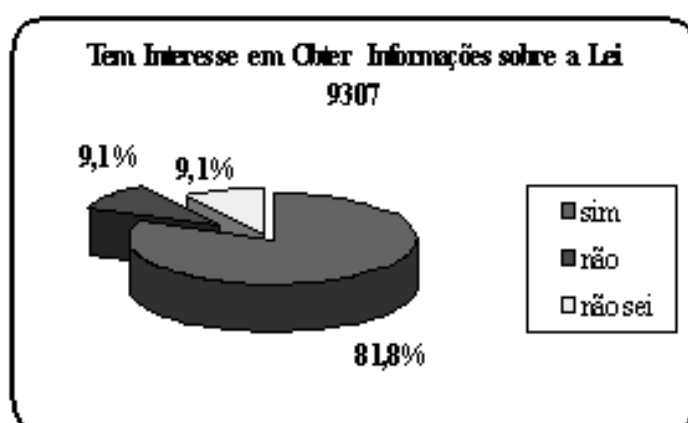
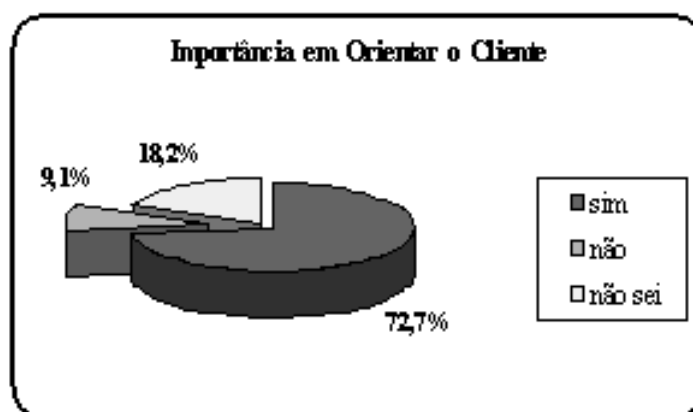


Também foi questionado se os clientes possuem a cláusula compromissória em seus contratos comerciais e sociais. Somente 18,2% dos escritórios utilizam tal cláusula, enquanto 63,6% confirmaram não fazer uso dele e os 18,2% restantes não souberam responder este questionamento.

Dos entrevistados que afirmaram que incluem cláusula compromissória nos contratos de seus clientes, todos foram unânimes em afirmar que tal responsabilidade recai sobre o advogado.

No gráfico, o motivo pelo não uso da cláusula compromissória nos contratos

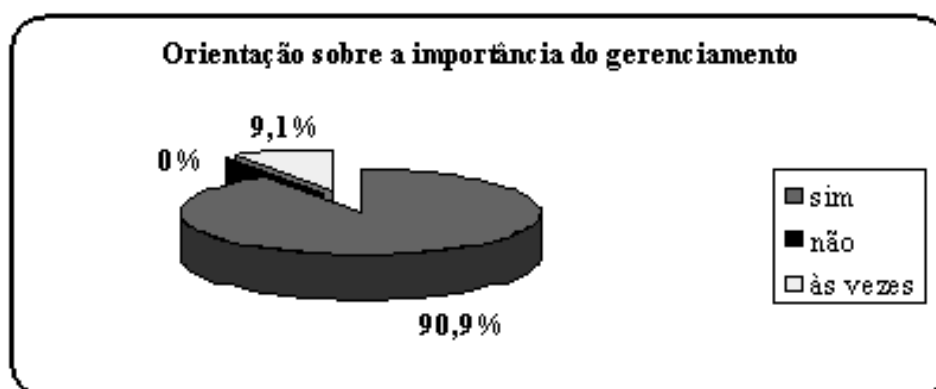
dos clientes, observa-se que 77,8% atribuíram esta questão ao fato do não conhecimento desta possibilidade e 22,2% afirmaram ser uma opção do contador.



Outro questionamento buscou dimensionar a importância da orientação aos clientes, sobre a inclusão da cláusula compromissória nos contratos sociais e comerciais e se existia interesse na obtenção de informações sobre a Lei nº 9307 da arbitragem.

Foi obtido o seguinte resultado: 72,7% dos escritórios consideram importante esse tipo de orientação e 81,8% manifestaram interesse em adquirir maiores informações da arbitragem. Por outro lado, 9,1% dos entrevistados afirmaram não considerar importante a cláusula compromissória nem em adquirir conhecimentos sobre a Lei. Enquanto isso, 18,2% dos outros

entrevistados não souberam opinar sobre a orientação da inclusão da cláusula compromissória, e 9,1% também não souberam responder se gostariam de obter maiores informações sobre a Lei nº 9.307.



Por último, a pesquisa buscou medir o percentual da habitualidade na orientação sobre o gerenciamento administrativo, econômico e financeiro nos negócios dos clientes. Obteve-se um total de 90,9% de afirmação, e somente 9,1% afirmaram não desempenhar tal orientação habitualmente.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base nos resultados da pesquisa apresentada, é possível evidenciar as seguintes situações:

- Se 72,7% dos entrevistados, 08 escritórios, possuem no máximo até 50 empresas clientes (pequeno porte), isto significa que até 400 empresas de pequeno porte estariam sendo assessoradas por estes profissionais. Seguindo a mesma linha, se foi obtido um resultado de 18,2%, 2 escritórios, com uma clientela de 51 a 100 empresas de pequeno porte, obtêm-se assim, um total de até 200 empresas assessoradas. E, se 9,1%, ou seja, 01 escritório, com mais de 100 empresas de pequeno porte, chega-se então, a um total máximo (hipoteticamente) de 700 empresas envolvidas, indiretamente, na pesquisa.
- Foram constatados também os seguintes casos: primeiro, 54,5% destas empresas, contribuem com 20% do faturamento destes escritórios; o segundo, 18,2% contribuem de 20,1% a 50% do faturamento e o terceiro caso,

27,3% das empresas têm uma participação de 50,1% a 80% no faturamento. A conclusão à qual se chega é: os 45,5% restantes do faturamento no primeiro caso; os 82,8% do faturamento restante no segundo caso e os 72,7% restantes do faturamento no terceiro caso, estão distribuídos entre as prestações de serviços às microempresas e empresas de médio ou grande porte, que na presente pesquisa não foram dimensionadas, mas ressalta-se sua evidência e a intenção de uma pesquisa continuada nestes moldes.

Reportando apenas ao objeto do questionário, que é a empresa de pequeno porte, podemos também observar um percentual de 81,8% destas empresas com ocorrência de litígios judiciais (comerciais/sociais), ou seja, aproximadamente 572 empresas; sendo que destas, 25% fizeram acordo antes de um ano, e 12,5% fizeram acordo depois de um ano. Porém, 62,5% não fizeram acordo, pois continuam discutindo o processo na justiça pública.

A pesquisa ainda revelou a seguinte evidência: foi demonstrado que 54,5% do universo pesquisado (6 escritórios), têm conhecimentos sobre a arbitragem. Dentre os que conhecem a arbitragem, 18,2% (2 escritórios) utilizam a cláusula compromissória em contratos comerciais/sociais, e foram unânimes em afirmar que o responsável por esta inclusão foi o profissional da área jurídica.

Neste mesmo quesito é constatado que, das 700 empresas, indiretamente alcançadas no universo da pesquisa, 63,6% (445 aproximadamente), não fazem uso da cláusula compromissória em seus contratos sociais/comerciais e 18,2% (127 empresas aproximadamente), afirmaram nem saber desta condição.

Concluí-se então:

- Do universo pesquisado 18,2% (2 escritórios) nada sabem sobre a arbitragem,
- 54,5% (6 escritórios) têm conhecimento sobre arbitragem e 63,6% (7 escritórios) não aplicam a cláusula compromissória,
- 18,2% (2 escritórios) não têm conhecimento sobre arbitragem e não utilizam a cláusula compromissória,
- 81,8% das empresas clientes tiveram algum litígio judicial de natureza social ou comercial,

- 81,8% dos escritórios entrevistados afirmaram ter interesse em obter informações sobre a Lei 9.307.

Numa análise reflexiva e analítica é notória a superficialidade nos conhecimentos arbitrais dos profissionais da área, pois 81,8% dos entrevistados gostariam de saber mais sobre o assunto; além do seu baixo uso entre as empresas. A pesquisa evidenciou que a não utilização da cláusula compromissória direcionou muitas empresas para a justiça pública. Se culturalmente a utilização dos procedimentos arbitrais se instaurasse, nossa hipótese é que, esses casos tenderiam a ser menores.

A proposta é a de estar disponibilizando cursos, palestras, seminários ou qualquer outro projeto que possa divulgar o tema arbitragem, dirigido para os profissionais ligados à gestão das pequenas empresas. O gestor deve assumir por si as funções enobrecidas na solução de conflitos, expressas na arbitragem, mas, para tanto, deve trabalhar a si mesmo, seu horizonte mental, mediante uma abertura cultural apropriadora de parte de conhecimento de outras áreas..., para, com as especificidades de seu conhecimento, formar um todo harmonioso capaz de redundar em soluções para a sociedade. Palombo (1996:77).

O trabalho aqui apresentado, ainda que num estágio embrionário, objetivou revelar a importância do uso da arbitragem na administração empresarial, pois a mesma está imbuída de dinamismo e eficiência; garante agilidade na resolução dos impasses e diminuição das despesas com processos litigiosos. Portanto pode, e deve ser usado estrategicamente pelas empresas de pequeno porte, em especial na região da Baixada Santista, que demonstrou deficiência de conhecimento funcional sobre a arbitragem.

BIBLIOGRAFIA

BRASIL. Lei 9.307 de 23.09.96. Dispõe sobre Arbitragem. Diário Oficial da União, Brasília, Seção I, p.18.897.

CHACEL, Julian M. Arbitragem. Revista Conjuntura Econômica. São Paulo, p. 36-37, out. 2000. <http://dúvidasarbitragem_files\instituto_arbitragem.htm>. Acesso em: 15 out. 2001.

KOTLER, Philip. Administração de Marketing – Análise, Planejamento, Implantação e Controle. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1992.

MAITAL, Shlomo. Economia para Executivos – Dez ferramentas essenciais para empresários e gerentes. São Paulo: Campus, 1994.

NEGRÃO, Theotonio, GOUVEIA, José Roberto Ferreira. Código Civil. 16.ed. São Paulo: Atlas, 1997.

OLIVEIRA, Djalma Pinho Rebouças. Planejamento Estratégico. 8.ed. São Paulo: Atlas, 1994.

PALOMBO, Valter Luiz. Arbitragem e Perícia Contábil. Revista Brasileira de Contabilidade. Brasília, Jan/Fev 1996.

SÁ, Antonio Lopes de. Contabilidade para Pequenos Empresários. São Paulo: Atlas, 1989.

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS DE SÃO PAULO – SEBRAE – (SP). Dados Estatísticos. São Paulo, 1997. 21 p.

STRENGER, Guilherme Gonçalves. Do Juízo Arbitral. RT-607 Doutrina. São Paulo, maio de 1996.

RESENHA INFORMATIVA

ALGUMAS OBSERVAÇÕES CRÍTICAS SOBRE A IDÉIA DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA.

MARCELO P. DE ANDRADE¹

Se retornássemos ao conceito puro de técnica, veríamos que as implicações dos argumentos que a definem são exageradamente convincentes, a ponto de tornar claro para qualquer um, o quanto sua importância na história da humanidade se confunde com a própria história da dominação da natureza pelo homem. Falar em técnica é falar desse domínio e de como supostamente a espécie humana tem sobrevivido, em face da hostilidade da vida selvagem. Falar em técnica é também falar (em linguagem mais apropriada) de um conjunto de procedimentos aplicados à determinada finalidade, o que faz da técnica, sempre um meio, um instrumento para uma ação orientada pelo sujeito no mundo.

A técnica define-se pela repetição de movimentos válidos, aprovados pela competência geradora de resultados positivos, satisfatórios.

Durante todo o século XX, os que se debruçaram no esforço de pensar a técnica concordavam em um ponto: Sendo crítico ou entusiasta da técnica, e depois da tecnologia, ninguém podia negar sua força avassaladora ao ditar o ritmo da vida moderna. A técnica, e conseqüentemente a tecnologia, delimitam o território para toda ação comunicativa significativa da linguagem social.